EDISI KHUSUS TOP TOKOH PROPERTI

PROPERTI INDONESIA

MEMENUHI HARAPAN PEMBACA

Rubrik "Tokoh", berdasarkan survei pembaca yang pernah kami lakukan akhir tahun lalu, termasuk isi majalah ini yang disenangi pembaca. Sejumlah pembaca, sejak lama bahkan pernah mengusulkan agar kami menghimpun tokoh-tokoh properti yang dimuat pada setiap edisi *Properti Indonesia* ke dalam sebuah buku. Boleh juga ditambah dengan beberapa tokoh lain, karena buku yang menyajikan semacam *"Who's Who"* pebisnis properti sampai saat ini belum ada di Indonesia.

Dengan memperhatikan saran itulah, antara lain, tiga bulan lalu kami memutuskan untuk menerbitkan edisi khusus yang menyajikan "Top Tokoh Properti dan Karya-karyanya" —seperti yang sedang Anda simak saat ini. Selain pengembang, di antara para tokoh yang kami tampilkan ini, juga terdapat bankir seperti Dirut BTN Tito Soetalaksana dan *broker* handal seperti Indri Gessa. Karena walau bukan pengembang, kegiatan usaha mereka memiliki keterkaitan erat dan berpengaruh besar pada dinamika bisnis properti.

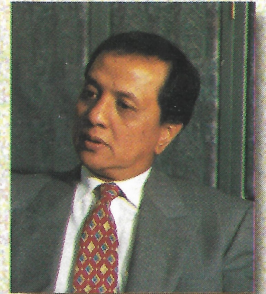
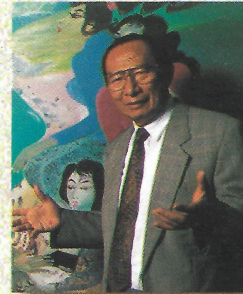
Pembaca. Proses pengerjaan edisi khusus ini kami lakukan sekitar tiga bulan karena prosesnya ternyata cukup menyita waktu. *Pertama*, karena kami harus melakukan *up-dating* terhadap ke-33 naskah "Tokoh" yang pernah kami tampilkan di Properti Indonesia ini. Sebagian besar tokoh-tokoh ini, bahkan harus kami wawancara ulang karena jaringan bisnis dan proyek-proyek yang dikembangkannya telah jauh berkembang dibandingkan ketika kami tulis di *Properti Indonesia*.

Ada juga tokoh yang kami wawancara ulang, karena yang bersangkutan telah mengalami perubahan posisi di perusahaan atau di instansi tempatnya berkiprah. Misalnya, Edwin Kawilarang. Ketika kami tampilkan sebagai Tokoh pada edisi Nopember 1995, ia masih menjabat Sekjen DPP REI. Padahal, sejak Desember 1995 Edwin telah menjabat Ketua Umum DPP REI.

Kedua, kami harus menulis karya-karya para tokoh itu yang begitu beragam dan tersebar di berbagai daerah. Bisa dibayangkan, berapa puluh lokasi yang harus kami datangi dan berapa banyak profesional yang harus kami konfirmasi. Belum lagi, beberapa tokoh yang perlu kami wawancarai itu, terlibat dalam rangkaian kesibukan Pemilihan Umum, sehingga agak sulit menyediakan waktu.

Bagaimanapun, kami bersyukur bahwa edisi khusus ini akhirnya dapat kami hantarkan ke hadapan Anda. Melalui edisi khusus ini Anda dapat menyimak sepak terjang para tokoh ini. Bagaimana mereka jatuh bangun hingga meraih sukses, serta bagaimana mereka mengembangkan produk-produk realestat yang mungkin salah satunya telah atau akan Anda miliki.

Pada kesempatan mendatang, secara berkala kami juga berencana menerbitkan edisi khusus seperti ini, tentu dengan tema berbeda.

Selamat membaca.

PROPERTI INDONESIA

Ketua Dewan Pembina : Ir. Akbar Tandjung **Anggota Dewan Pembina** : Tito Soetalaksana, SE, Ir. Srijono, Ir. Edwin Kawilarang **Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi:** Drs. Antony Zeidra Abidin **Wakil Pemimpin Umum** : Musfihin Dahlan **Pemimpin Perusahaan** : Said Mustafa **Redaktur Pelaksana** : Bambang Budiono **Wakil Redaktur Pelaksana** : Hadi Prasojo **Redaktur:** Herman Syahara, Indra Utama, Joko Yuwono, Pria Takari Utama, Tjatursari S, Zornia Saphira Devi **Redaktur Tamu** : dr. Rohsiswatmo, B. Bailey **Fotografer** : Tatan Rustandi, Mita Binarti **Desain Grafis** : Yoga Adhiguna **Sekretaris Redaksi** : Ina **Pracetak** : Musrad Habib (Kordinator), Arwan, Setya Purwanto **Pj. Manajer Pemasaran** : Indra Utama **Iklan/Promosi** : Eka S. Hiskia, Ade S. Wonggo **Sirkulasi** : Arwani, Taswin Tandjung **Penerbit** : PT. InfoPapan Press. SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994 ISSN 0853 - 9995 **Direksi** : Drs. Antony Zeidra Abidin (Dirut), Said Mustafa (Direktur), Musfihin Dahlan (Direktur), M. Ramli Kamidin (Asisten Direksi) **Alamat:** Gedung Kebayoran Centre, Blok A 6-7, Jl. Kebayoran Baru, Kebayoran Lama, Jakarta 12240. **Telepon** : (021) 725 5315 (Hunting), 724 4100. **Fax.** (021) 723 3206. **Rekening Bank No** : 014.G.0000547.K Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni. **Percetakan** : PT. Pola Triputra Sejahtera

DAFTAR ISI

KOSMIAN **PUDJIADI**

Kelompok usahanya tergolong pelopor bisnis apartemen di Jakarta. Di bawah kendali Kosmian, Grup Pudjiadi kini merambah proyek kota baru.

111

LUKMAN **PURNOMOSIDI**

Ia hampir identik dengan produk realestat PT Wijaya Karya yang inovatif dan berkelas. Ia berniat mempatenkan konsep rumah taman Wika, yang dikenal dengan *brand* Tamansari.

117

MOHTAR **RIADY**

Sebagai bankir ia dikenal bertangan dingin, terbukti dengan sukses Bank Lippo. Kini ia juga sukses mengembangkan dua kota baru, dengan percepatan yang mencengangkan banyak orang.

123

BUDIARSA **SASTRAWINATA**

Berpenampilan *low profile*, karir menantu Ciputra ini terus melesat di bisnis properti. Kini ia mengendalikan dua proyek kota baru, yang lokasinya berdekatan di Tangerang.

127

RINA C. **SASTRAWINATA**

Dari keempat anak Ciputra, si putri sulung inilah yang pertama dilibatkan dalam bisnis properti. Seberapa besar perannya kini di Grup Ciputra?

133

HERMAN **SUDARSONO**

Di tahun 1980-an ia dikenal sebagai raja pengembang rumah sederhana di Botabek. Kini, melalui Grup Duta Putra, ia merambah proyek-proyek berskala luas.

139

SOEHARSOJO

Tidak banyak orang yang bisa sukses di tiga profesi sekaligus seperti anak Semarang ini: sebagai politisi, pengembang, dan purek III sebuah universitas.

153

DJABAH **SOEKARNO**

Sukses mengembangkan sejumlah proyek di Surabaya, ia kini merambah Botabek. Jaringan bisnisnya pun tak lagi rumah sederhana, tapi mencakup hotel dan perkantoran prestisius.

157

TITO **SOETALAKSANA**

Karirnya di BTN melesat bak anak panah. Mulai bergabung tahun 1979, alumnus FE Unpad ini dipercaya menjadi dirut tahun 1996. Apa saja gebrakan yang dilakukannya?

163

FERRY **SONNEVILLE**

Mantan maestro bulutangkis ini dikenal punya lobi luas, sehingga dijuluki "Penyambung Lidah para Pengembang". Beberapa perusahaan properti menempatkannya sebagai komisaris.

171

SRIJONO

Bertugas di Departemen PU sejak 1961, birokrat yang dikenal senang melucu ini tergolong generasi pelopor di Perumnas.
Apa saja gebrakan Perumnas di bawah kepemimpinannya?

177

SUDWIKATMONO

Dengan aksesnya yang kuat pada pemerintah, ia merambah sektor-sektor bisnis strategis yang belum disentuh swasta lain. Mulai dari industri hingga proyek mega properti.

183

KUNING **SURIA**

Dalam usia 32 tahun, ia telah menjadi figur penting di Grup Dharmala. Ia antara lain menjabat Presdir ERA Indonesia, perusahaan broker dengan jaringan terbesar di Indonesia.

187

PASKAH **SUZETTA**

Gaya hidupnya agak unik. Hampir setiap hari, ia pulang balik Jakarta-Bandung untuk menangani usahanya di kedua kota ini, dan kegiatannya sebagai anggota DPR.

191

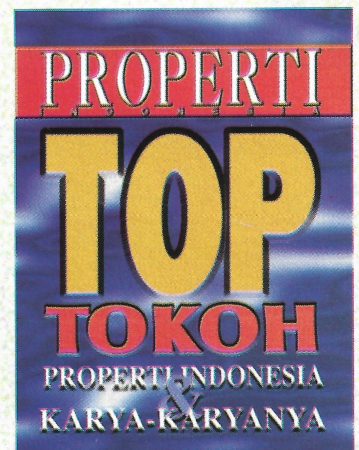
MUKTAR **WIDJAYA**

Ia kini mengendalikan sekitar 23 proyek properti PT Duta Pertiwi. Mengapa perusahaanya bisa terus berekspansi di saat perbankan melakukan pengetatan kredit ke sektor properti?

195

NANDA **WIDYA**

Bergabung di Metropolitan Development tahun 1981, ia sudah dipercaya menjadi direktur eksekutif pada 1988. Alumnus FT UI 1979 ini bertekad menjadikan MD tak hanya jago kandang dengan melakukan ekspansi ke Vietnam.

199

TOP TOKOH PROPERTI
DAN KARYA-KARYANYA

Mereka berasal dari latar belakang beragam. Sebagian ada yang meraih sukses dengan mulus, tapi tidak sedikit yang harus meniti dari bawah. Kunci sukses mereka adalah inovatif —baik dalam mengembangkan produk, melakukan pemasaran, juga dalam menghimpun sumber pembiayaan.

Indonesia adalah sorga bagi pebisnis properti. Ini bukan kalimat promosi dari pejabat pemerintah untuk menarik investor asing agar mau mengembangkan bisnis properti di Indonesia. Pernyataan ini justru dikemukakan sendiri oleh beberapa pengembang dalam negeri, semisal Kosmian Pudjiadi.

Menurut Presdir Pudjiadi Prestige itu, ada tiga hal setidaknya yang membuat bisnis properti di Indonesia begitu menggiurkan. *Pertama*, jumlah penduduk Indonesia yang besar. *Kedua*, ekonomi Indonesia tumbuh relatif tinggi setiap tahun sehingga meningkatkan kebutuhan terhadap ruang, baik untuk rumah maupun untuk kegiatan usaha. *Ketiga*, *barrier of entry* ke sektor bisnis ini relatif longgar karena perizinannya tidak begitu ketat. Apalagi, teknologi yang diperlukan juga tidak serumit dibandingkan dengan sektor otomotif atau industri berteknologi tinggi.

"Singkatnya, asal punya duit, siapapun dapat dengan mudah masuk ke bisnis properti," ujar Nasroel Chas, Presdir PT Danayasa Arthatama, pengembang Kawasan Niaga Terpadu Sudirman.

Merujuk pada apa yang dipaparkan Kosmian dan Nasroel Chas di atas, tak perlu heran jika belakangan ini semakin banyak pengusaha yang menerjuni bisnis ini. Mulai dari grup-grup usaha besar, pebisnis pemula, bahkan tidak sedikit BUMN yang melakukan diversifikasi dengan merambah sektor ini. Tengoklah data yang ada di DPP REI. Tahun 1992 anggota REI masih berkisar 800, dan pada akhir 1996 mencapai hampir 2.500. "Itu jumlah yang mendaftar. Jika ditambah dengan pengembang yang tidak mendaftar ke REI, jumlahnya bisa mencapai 4.000 lebih," ujar Edwin Kawilarang, Ketua Umum DPP REI 1995-1998.

Dari jumlah itu, pengembang yang sudah memiliki jam terbang di atas dua puluh tahun mungkin hanya belasan. Antara lain Ciputra, Budi Brasali, Mohamad S Hidayat, Sukamdani Sahid Gitosardjono, dan Grup Pudjiadi.

Ciputra sering disebut sebagai pelopor bisnis properti modern di Indonesia. Ia juga mendapat julukan begawan properti karena dikenal kaya akan inovasi. Di saat pengembang lain masih bingung mencari lokasi, Ciputra sudah membangun di daerah yang sebelumnya tak terpikirkan oleh orang lain. Sebutlah misalnya Taman Impian Jaya Ancol, Kota Taman Bintaro Jaya, dan Kota Mandiri BSD, yang telah ia ubah dari daerah "tempat jin buang anak" menjadi kawasan prestisius. Hampir semua produk properti yang dikembangkan Ciputra juga sarat dengan muatan ide-ide baru dan berorientasi pada kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*).

Jaringan bisnis properti Ciputra kini mencakup puluhan bahkan mungkin ratusan anak usaha, di bawah lima grup usaha: Jaya, Metropolitan, Pondok Indah, BSD, dan Ciputra Development. Hebatnya, kerajaan bisnis itu, ia bangun di awal tahun 1960-an dengan modal nol, alias menggunakan *other people's money*. "Modal saya adalah ide. Itu yang saya tawarkan kepada investor, disertai janji dan kemampuan untuk melaksanakan ide tersebut," ujarnya (baca: *"Ciputra: Hadir di Depan dengan Karya-karya Besar"*).

Dengan pendekatan itulah Ciputra di awal tahun 1960-an merangkul Pemda DKI untuk mengibarkan bendera Pembangunan Jaya. Dengan pola yang sama, ia merangkul Sudono Salim dan Sudwikatmono untuk mengembangkan Grup Pondok Indah. Kecuali Ciputra Development, yang ia bangun setelah menjadi pengusaha mapan, kedua grup usaha lainnya juga dibangun dengan merangkul pihak-pihak lain untuk mendukung permodalannya.

Sinergi seperti yang dilakukan Ciputra, kurang lebih juga diterapkan Mohamad S. Hidayat. Ia mengawali bisnisnya dengan menjadi kontraktor, lalu merangkul Tokyu Land Corporation untuk mengembangkan proyek perumahan menengah atas di Bandung di awal tahun 1970-an. Lalu secara bertahap ia melakukan reinvestasi, dan dengan menggandeng mitra baru ia mengembangkan jaringan bisnisnya hingga kini mencakup lebih dari 20 perusahaan. Termasuk PT PAP, yang ia dirikan secara konsorsium, untuk mengembangkan Kota Legenda seluas 2.000 Ha di Bekasi.

Dalam kurun waktu yang cukup lama, para pengembang dengan jam terbang tinggi tersebut, mendominasi pasar properti di Indonesia. Tentu bersama Perum Perumnas, yang termasuk pelopor dalam mengembangkan proyek permukiman skala luas.

Kini, kepemimpinan mereka di pasar, mendapat tantangan antara lain dari beberapa mantan profesional yang sekarang mengibarkan bendera usaha sendiri. Yan Mogi, misalnya, adalah mantan profesional Grup Sinar Mas yang kini sukses mengembangkan beberapa proyek apartemen dan perkantoran dengan bendera Grup SMR. Grup Duta Putra, yang belakangan ini agresif meluncurkan proyek-proyek realestat untuk kelas menengah, dikomando oleh Herman Sudarsono yang mantan direktur teknik Bangun Tjipta Sarana.

Ada kecenderungan, sejumlah konglomerat kini menjadikan properti sebagai mesin uang mereka, selain tetap mengandalkan bisnis lamanya.

Dan penantang pasar paling potensial, adalah grup-grup usaha besar yang belakangan ini terjun ke bisnis properti. Ada kecenderungan, sejumlah konglomerat kini menjadikan properti sebagai mesin uang

mereka, selain tetap mengandalkan bisnis lamanya. Sebut saja beberapa diantaranya, seperti Lippo, Bakrie, Modern, Setdco, Napan, Bimantara, Argo Manunggal dan Amcol. Pusat Data Bisnis Indonesia bahkan pernah meriset, dari 100 konglomerat terbesar di Indonesia, 61 diantaranya ikut menggeluti bisnis properti.

Bagi para konglomerat, yang sudah terbiasa mengelola beragam bisnis di bidang lain, untuk terjun ke sektor properti tentu bukan hal rumit. Modal mereka miliki, setidaknya bisa memanfaatkan akses mereka yang luas ke sumber-sumber pembiayaan di dalam dan di luar negeri. Tenaga profesional, mereka bisa rekrut dari banyak tempat. Demikian juga dengan izin lokasi, bukan hal sulit buat mereka yang umumnya punya lobi bagus ke pemerintah.

Apalagi, sejumlah grup besar selama ini juga sudah melakukan pencadangan tanah dalam skala luas. Misalnya, untuk perkebunan. Kini, di saat bisnis properti naik daun, mereka memanfaatkan lahan itu untuk proyek properti. Grup Gudang garam, Sampoerna, Modern, Argo Manunggal dan Batik Keris, adalah beberapa pemilik lahan skala luas yang kini memanfaatkannya untuk bisnis properti.

Maka, berbeda dengan kebanyakan pengembang pemula yang mengawali bisnis dari rumah sederhana, para konglomerat ini langsung menggebrak dengan proyek-proyek berskala luas. Lippo misalnya, kini setidaknya mengembangkan tiga proyek skala luas: Lippo Cikarang seluas 5.400 hektar, Lippo Karawaci seluas 500 hektar, dan Bukit Sentul seluas 1.500 hektar. Dari segi progres proyek, Lippo Cikarang dan Lippo Karawaci menunjukkan kemajuan yang mencengangkan banyak kalangan.

Ir. Ciputra sendiri bahkan tak menutupi rasa kagumnya terhadap prestasi yang diraih Grup Lippo. "Apa yang berhasil saya raih saat ini, saya tempuh dalam waktu tiga puluh tahun. Lippo meraihnya dalam beberapa tahun," ujar Ciputra, dalam satu percakapan dengan *Properti Indonesia.*

Apakah sukses Lippo ini hanya karena didukung oleh permodalan yang kuat? Sukses Lippo, diakui banyak kalangan, bukan hanya karena dukungan permodalan yang mereka miliki. Kekuatan Lippo, juga karena mereka inovatif. Inovasi Lippo, antara lain ditunjukkan oleh keberaniannya mengembangkan kota baru dengan konsep yang melawan kelaziman. Pengembang lain, umumnya membangun kota baru secara bertahap, dimulai dari rumah sederhana kemudian diikuti fasilitas pendukungnya. Tapi Lippo, secara berani membangun rumah dan fasilitas perkotaannya secara bersamaan. Semua itu dilakukan Lippo dengan menggandeng investor, sebagian besar dari luar negeri. "Dengan begitu, risikonya bisa terbagi," ujar Mochtar Riady, *chairman* Grup Lippo, memaparkan rahasia pembiayaan proyek propertinya. Lippo juga membawa konsep *pre-sale*, yang lazim dilakukan di bursa komoditi, untuk memasarkan produknya.

Konglomerat lain yang kurang inovatif, tak mampu meraih prestasi sepesat Lippo. Bahkan tidak sedikit yang terpuruk di sektor ini, seperti dialami Bank Summa dan Bank Pacific

Terobosan Lippo memang masih menjadi kontroversi, karena memperkuat praktik spekulasi di pasar properti. Tapi bagaimanapun, grup ini menjadi fenomena tersendiri di tengah maraknya bisnis properti saat ini.

Banyak konglomerat lain, karena kurang inovatif, tak mampu meraih prestasi sepesat Lippo. Bahkan tidak sedikit konglomerat yang terpuruk karena terjun ke sektor ini, seperti yang terjadi dalam kasus Bank Summa dan Bank Pacific dengan proyek Resor Danau Lido-nya.

Boom bisnis properti dalam sepuluh tahun terakhir ini, tampaknya juga menarik minat beberapa BUMN di lingkungan Departemen PU yang sebelumnya tidak menerjuni bisnis properti. Yang paling menonjol adalah Wika, yang belakangan ini gencar meluncurkan proyek-proyek realestat dengan *brand* Tamansari.

Bagi konsumen, kehadiran para pendatang baru di bisnis properti ini, di satu sisi dapat menguntungkan. Setidaknya, bagi mereka kini tersedia banyak pilihan produk yang makin inovatif, karena persaingan di antara pengembang menjadi sangat terbuka. Tapi fenomena ini bisa juga merugikan, karena tidak sedikit pengembang baru yang proyeknya bermasalah atau fiktif. Padahal, produknya sudah dijual secara *pre-project selling*.

Dalam konteks tersebut, kiranya kita bisa mengambil hikmah dari sepak terjang para top tokoh properti berikut ini. Sekaligus menyimak karya-karya mereka yang begitu beragam dan berkelas ■ ***BB***

KUNCINYA SALING MENGALAH DAN MEMBERI

I. BUDI BRASALI

Perannya cukup besar dalam merintis dan mengembangkan bisnis properti modern di negeri ini. Bersama Ciputra dan Ismail Sofyan, Budi Brasali membangun kerajaan bisnis Metropolitan Development (MD), sebuah kelompok usaha yang sukses disektor industri dan properti. Berhasil mengembangkan MD, Budi Brasali menjalin mitra dengan sejumlah konglomerat dan mengembangkan sejumlah proyek baru. Di antaranya adalah kawasan Industri Jababeka dan tenaga listrik Cikarang Listrindo. Pria ramah ini memang jeli membaca peluang. Ketika anak-anaknya mulai dewasa, ia mendirikan perusahaan keluarga di bawah payung Grup Brasali. Proyek-proyek yang tidak tertangani di MD, dilimpahkannya ke tangan anak-anaknya.

Berbagai proyek yang ditanganinya, maju pesat. PT Branta Mulia misalnya. Perusahaan kain ban yang didirikan Budi bersama Ibrahim Risyad ini tidak hanya menguasai pasaran lokal. Setelah go public beberapa tahun lalu, kini Branta Mulia telah melakukan ekspansi ke Thailand dan Malaysia.

Meski begitu, nama laki-laki kelahiran Purbalingga, 31 Juli 1933 lalu ini tidak setenar rekan-rekan-nya. Ia cenderung menutup diri dan menghindari publikasi. Penampilan bapak tiga anak ini sangat bersahaja. Ruangan kantornya yang hanya berukuran 4 x 6 meter persegi di lantai 9 Wisma Metropolitan I, tergolong

sederhana untuk ukuran pengusaha sekaliber Budi Brasali. Penggemar olahraga golf ini kepada Bambang Budiono dan Indra Utama, bercerita panjang tentang dunia arsitektur dan bisnis properti di ruang kerjanya.

Kelihatannya bisnis properti saat ini benar-benar pada posisi yang sulit. Menurut Anda?

Tidak seluruh properti. Memang ada beberapa yang kurang bagus, misalnya perumahan mewah dan apartemen. Kalau rumah menengah bawah masih sangat dibutuhkan. Untuk kelas BTN tidak ada masalah. Properti itu kebutuhan hidup kok. Kalau permintaan terus bertambah, pemerintah pasti kewalahan melayaninya. Bukan karena nggak ada uang, tapi susah mengurusnya. Jadi peranan pengembang masih diperlukan.

Dibanding dengan kelesuan properti pada 1991, ada yang bilang kondisi saat ini lebih berat?

Siklus seperti sekarang ini pasti akan terjadi. Selalu ada dan akan berulang. Yang penting, turunnya jangan sampai melewati garis merah. Kalau lewat, ini sangat bahaya.

Mungkin karena salah proyeksi?

Mungkin saja. Begitu banyak pengusaha yang ikut bermain di bisnis realestat, kadang-kadang konsumen bingung memilih produk. Ada juga pengembang yang mengubah rencana proyeknya, dari apartemen ke ruko misalnya. Ini salah satu kesalahan membaca proyeksi pasar. Langkah aman memang membuat ruko. Karena produk ini peralihan dari shopping center dan kebutuhan perumahan. Konsumen bisa tinggal sekaligus berbisnis di situ.

Bagaimana Anda melihat suatu wilayah pengembangan?

Perkembangan wilayah atau kota tidak bisa dihindari dari munculnya kegiatan usaha. Kota akan muncul bila orang bisa bekerja, bisa makan di sana. Perkebunan anggur misalnya, tanpa disadari di sekitar lokasi akan muncul perkampungan. Di mana ada pabrik atau sumber alam lainnya, akan muncul kebutuhan tempat tinggal.

Contoh paling ekstrim adalah Jakarta. Saya tidak tahu persis konsep yang dikembangkan. Tapi, kalau dulu kita masih bisa melihat jemuran kain batik di sekitar Setiabudi, kini sudah berganti dengan bangunan tinggi. Otomatis pekerja batik tidak lagi bisa tinggal di sini. Berganti dengan pekerja kantoran. Jadi konsepnya saya lihat berbeda.

Di luar negeri, sebuah kota muncul tempat orang bekerja dan mencari makan. Saya dan teman-teman sudah mencoba untuk melakukannya di Cikarang Baru. Itu kota perumahan. Tapi diharapkan orang bisa bekerja dan mencari makan di sana. Di sana ada berbagai industri yang bisa memberikan kehidupan kepada penghuninya. Intinya, pengembangan wilayah untuk perumahan itu harus mensupport pekerja. Orang harus tinggal dilingkungan yang dekat dengan tempat bekerja. Itu baru sehat namanya.

Sebetulnya, dimana ada industri, di situ harus tumbuh kota. Begitu juga semua fasilitas permukiman, harus sudah ada. Lihat saja Freeport di Irian. Meski yang punya orang Amerika, mereka harus membuat perumahan karyawan. Kalau tidak mau tinggal dimana mereka. Secara alamiah akan timbul kota. Seperti yang saya sebutkan tadi, pengecualian untuk kota adminstratif seperti Jakarta. Pulo Gadung itu kan kawasan industri. Sekarang posisinya sudah di tengah kota, nggak cocok lagi. Pulo Gadung harus dipindahkan keluar Jakarta dan dirubah jadi perumahan lagi.

Selain pemegang saham di grup MD, Anda juga punya perusahaan keluarga, yaitu grup Brasali. Apakah tidak terjadi benturan kepentingan?

Asal tahu saja, sebenarnya proyek itu banyak sekali. Kalau mau ditangani semua, kita pasti nggak kuat. Kita belum sekuat grup Salim, mereka punya modal tidak terbatas. Kalau kita sangat terbatas. Jadi, kalau MD tidak bisa lagi mengerjakan, kita lempar ke perusahaan lain. Kebetulan saja ada anak-anak saya yang juga terjun di realestat. Saya tanya kepada mereka, apa sanggup men-

SAAT MERESMIKAN SALAH SATU PROYEK MD, BERSAMA CIPUTRA DAN ISMAIL SOFYAN

Apakah tidak tumpang tindih dengan perkembangan lokasi industrinya sendiri?

gerjakan proyek ini, proyek itu. Jadi, sekarang ada yang pegang di Cileungsi, Bekasi, dan di Menteng. Sebelumnya saya pasti tanya dulu ke MD. Saya tanya sama Nanda, masih sanggup nggak. Kalau sudah pegang 3 sampai 4 proyek, apa masih sanggup. Jadi bagi-bagi lah. Semua dapat kesibukan, ha..ha...

Kalau kita mau memang sendiri, jangan kongsilah. Jadi, harus ada yang mengalah. Kadang-kadang Pak Sofyan yang ngalah. Lain waktu Pak Ciputra yang mengalah. Di Jababeka saja, sekarang ada 21 pegang saham. Normal saja kalau ada perbedaan pendapat.

Situasi Taiwan dan Hongkong saat ini sedang panas, apakah ada manfaatnya dengan bisnis properti di sini?

Mungkin ada sedikit. Bagaimana pun investor selalu mencari negara yang aman dan lebih baik. Saat ini industri Jepang selalu mencari Cina, Vietnam, dan sebagian Hongkong. Malaysia mungkin sedikit sekali. Saat ini Indonesia salah satu pulihan mereka. Sebab, disini mereka enak. Listrik dicarikan, lahan disediakan. Mereka hampir-hampir tidak dipungut biaya, kecuali lokasi.

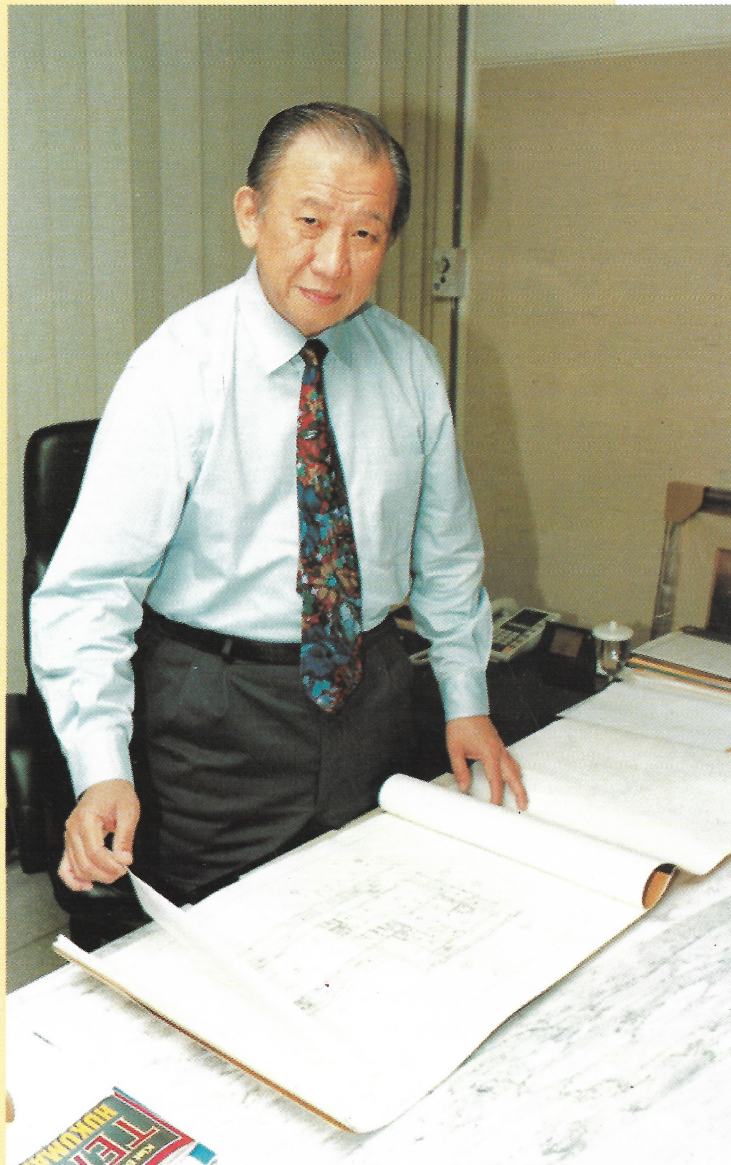
Investor di Jababeka dari mana?

Jepang, Taiwan, dan Amerika.

Produk perumahan sangat mahal. Apa pungutannya terlalu besar?

Ah, soal itu biar Edwin (Ketua Umum DPP REI-red) saja yang jawab. Saya setuju saja. Prinsipnya, tambah murah tambah bagus.

Terasa berat, tidak?

Ya, nggak tau lah. Sebetulnya di semua negara kesulitannya sama saja. Di negara-negara maju aturannya juga sangat ketat. Garis melenceng saja bisa kena pinalti. Apalagi kalau ada gambar tanpa jendela atau lainnya, bisa kena pinalti lagi.

Kita banyak menggunakan arsitek asing. Apakah lulusan dalam negeri tidak bisa diandalkan?

Kita punya banyak arsitek. Ada lulusan ITB yang dipercaya mengerjakan tower. Mereka juga ada yang disekolahkan di Jerman. Teman saya sama-sama di bangku kuliah dulu kini banyak yang bekerja di proyek Malaysia, bahkan Australia. Mereka tidak saja dipercaya mengerjakan proyek besar bahkan sudah menjadi warga negara sana. Insinyur kita sekarang sudah dapat diandalkan. Tidak seperti jaman saya dulu. Siang-siang sudah pulang, minum kopi dan tidur. Habis tidak ada lagi yang akan dikerjakan. Tidak ada kesibukan. *Wong* cari kerja untuk arsitek saja sulitnya minta ampun.

Mungkin jasa arsitek belum dikenal?

Boro-boro dikenal, ngerti saja tidak. Waktu itu kalau orang bikin rumah semuanya diserahkan pada tukang atau paling banter pada kontraktor. Mereka pikir buat apa arsitek, buat apa bayar arsitek mahal-mahal?

Mungkin, kalau tidak ada Bung Karno, arsitek dalam negeri kita bisa mati. Sebagai seorang arsitek, Presiden Soekarno merasa berkepentingan sekali memperkenalkan profesi arsitek di Indonesia. Kita harus berterima kasih pada beliau.

Sebenarnya, jurusan Arsitektur ITB itu tadinya sudah mau dihapuskan. Tidak ada dosen yang mau mengajar di jurusan Arsitektur, semuanya pulang ke negera asalnya. Untung ada seorang profesor Belanda yang masih mau mengajar. Bung Karno waktu itu yang ikut mempertahankan jurusan Arsitektur tetap dilanjutkan di ITB.

Tidak seperti kehidupan anak sebayanya, masa kecil Budi Brasali cukup prihatin. Orangtuanya di Purwokerto hanyalah seorang petani kacang kedelai. Budi kecil sudah terbiasa bekerja keras seperti memasukan kedelai ke karung sekaligus menjahitnya. Terkadang ia juga harus ikut menjualnya ke pasar. Kondisi ini yang membuat Budi tak pernah membayangkan untuk dapat kuliah di ITB. "Dulu bayangan saya hanya jadi tukang batu," aku

Budi.

Di jurusan Arsitektur ITB, Budi Brasali adalah adik tingkat Ciputra dan Ismail Sofyan. Namun, Tiga Serangkai ini di wisuda bersamaan pada 1961.

Keprihatinan ini juga dialami oleh Budi saat merintis usaha bersama Ciputra dan Ismail Sofyan. Tidak heran hasil keuntungan sebuah proyek, hanya cukup untuk hidup beberapa bulan. Terkadang, untuk dapat memberikan gaji kepada karyawan, mereka harus mengurangi jatah makan. Namun, kerja keras dan sikap pantang mundur Budi Brasali memang membuahkan hasil. "Kalau ingin berhasil, harus rajin dan punya keinginan yang kuat," katanya.

Setelah diwisuda tahun 1961, Ciputra, Ismail Sofyan, dan Budi Brasali mencoba mengadu nasib di Jakarta. Setahun lamanya mereka mengerjakan berbagai proyek kecil-kecilan sampai akhirnya pada 1962 mereka mendirikan PT Perencana Djaya (PD). "Dari seratus penawaran yang diajukan, goal satu saja sudah bagus," kata Budi Brasali tentang usaha mereka waktu itu. PD awalnya didirikan untuk menampung pekerjaan dari Pemda DKI. Kebetulan, Ciputra waktu itu dipercaya untuk mengerjakan peremajaan Pasar Senen. Maka, proyek itupun ditangani oleh PD.

Setelah itu berbagai proyek besar mulai dipercayakan kepada PD. Seiring dengan makin besarnya tantangan yang dihadapi, belakangan masuk nama baru ke dalam PD seperti Soebagja Prawata, Hiskak Secakusuma, Soekrisman, dan Boediman Kusika. Sejak 1970, PD berganti baju menjadi Metropolitan Developement.

Menikahi Marlena Dewi Brasali, Budi dikaruniai tiga putra. Mereka adalah Iwan Putra Brasali, Aldo Putra Brasali, dan Grace Dewi Brasali. Putra pertama Iwan Brasali dilibatkannya di proyek kawasan industri Jababeka dan Jayakarta City. Sedangkan putra kedua, selain ikut di beberapa proyek industri patungan, dipercayakannya untuk mengendalikan superblok Batavia Raya di kawasan KH Mas Mansyur, Jakarta Pusat. Putri bungsunya, dengan latar belakang pendidikan finance, *dipercayai untuk menangani keuangan grup Brasali.*

Apa beda bisnis realestat sekarang dengan dulu?

Sekarang, bisnis realestat diminati karena kebutuhannya memang besar. Kini, lembaga keuangan antri memberikan KPR (Kredit Kepemilikan Rumah). Orang bisa beli rumah tanpa punya uang. Kredit pun bisa sampai 20 tahun. Kalau dulu, orang beli rumah harus cash. Kalau konsumen tidak mampu, pengembang yang memberi kredit. Jadi, produknya tidak bisa banyak.

Apakah masih punya rencana untuk mengembangkan perusahaan keluarga?

Dulu, waktu saya sendirian, saya tidak perlu perusahaan keluarga. Tapi kini saya punya anak-anak. Kita keluarga besarlah. Kalau sudah siap dan bisa tumbuh, silahkan. Anak saya ada tiga. Satu perempuan, dua laki-laki. Yang satu lulusan Teknik sipil dan satu lagi lulusan arsitektur.

Grup Brasali kerap berkongsi dengan Ibrahim Risyad, ada hubungan tertentu?

Kami ada join untuk proyek properti di beberapa lokasi, misalnya proyek apartemen di Pondok Indah, dan Batavia Raya. Hanya hubungan bisnis saja.

Perkembangan bisnis Anda yang lain?

Saya juga mengembangkan Cikarang Listrindo. Ini listrik swasta yang pertama kali di jual ke industri. Waktu itu susah sekali mendapatkan power untuk industri. Padahal ini yang pertama kali ditanyakan oleh para investor dari luar. Kebetulan saat itu pemerintah menyetujui listrik swasta untuk industri.

Ada pengusaha yang sangat alergi dengan politik, bagaimana dengan Anda?

Memang. Tapi, ada juga yang malah sibuk ikut politik. Itu hanya soal pandangan saja. Saya tidak komentar lah.

Tapi sebagai pengusaha kan Anda perlu power juga?

Saya banyak kenal kalangan pejabat. Tapi tidak perlu dimanfaatkanlah. Nanti pemerintahnya jadi tidak sehat. Yang mau pakai power-poweran ya pakai sajalah.

Anda pakai *power* atau tidak?

Nggak tahu, ha..ha..terserah sajalah.

Boleh cerita sedikit pengalaman Anda ketika pertama kali bekerja sama dengan Pemda DKI?

Zaman dulu, cari kerja untuk arsitek sangat susah. Ngelamar ke bank di tolak. Saya malah sempat mau ke wamil (Wajib Militer-red). Untung Gubernur DKI, waktu itu Pak Soemarno, ingin memperbaiki kawasan kumuh Senen. Nah, Pak Ci, Pak Ismail, dan saya yang dapat proyek ini.

Anda percaya Hongsui?

Biasanya orang kalau sudah lihat jeleknya, baru mau tanya hongsui. Tapi, memang kadang-kadang hongsui ada benarnya. Toh tidak ada mistiknya. Intinya saya rasa hanya soal optimistis saja. Orang yang hatinya besar bisa berhasil ■

INDEKS KARYA:

- Wisma Metropolitan I dan II
- Pondok Indah
- Kawasan Industri Jababeka
- Superblok Batavia Raya
- Mal Metropolitan Bekasi
- Taman Rempoa Indah
- Tering Bay Resort

MASIH BANYAK YANG PERLU DIBENAHI

Inilah sosok pemain properti yang memegang teguh etika bisnis dan kepercayaan orang. Kejujuran menghantarkannya menjadi orang nomor satu Grup Tamara. Kini ia dipercaya membangun proyek Pusat Kawasan Bisnis Sudirman dengan investasi Rp 7,5 triliun.

Tahap I pembangunan itu sudah selesai dan sesuai dengan target. Akan berhasil jugakah Nasroel membangun tahap II dan seterusnya?

NASROEL CHAS

Gedung-gedung pencakar langit, kini sudah menjulang tinggi di superblok Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (SCBD). Beberapa gedung di antaranya telah beroperasi penuh, seperti Gedung Bursa Efek Jakarta, Gedung Artha Graha dan Apartemen Kusuma Candra. Tidak lama lagi Conrad International Centre (Conrad Hotel, Conrad Serviced Apartemen, Conrad Retail , 2 gedung perkantoran) dan Apartemen Marcopolo, Rumah Sakit International, Signature Tower (75 lantai) dan entertaiment centre. Bila semua gedung di SCBD ini selesai, keseluruhan luas lantainya beserta basement mencapai 2,5 juta meter persegi.

Nasroel Chas, Direktur Utama PT Danayasa Arthatama yang membangun proyek raksasa itu, mulai mewujudkan mimpi-mimpinya. Ya, tahun 1986, proyek superblok tersebut masih berupa ide imajiner di otaknya. Barulah empat tahun kemudian, gagasannya membangun kawasan mixed use itu mulai digerakkan.

Mata orang pun terbelalak, tatkala

ia membebaskan tanah seluas 45 hektar di lokasi segitiga emas itu. Sejumlah 6.616 KK yang harus dipindahkan. Tanpa gejolak dan tak ada ramai-ramai. Apa kiatnya? Yang kami terapkan bukan ganti rugi, tapi ganti untung, ujarnya. Ketika orang waktu itu memberikan ganti kerugian Rp 300 ribu sampai Rp 400 ribu, Nasroel malah membebaskan dengan harga Rp 600 ribu sampai Rp 700 ribu. Sehingga, warga merasa beruntung dan setelah menerima penggantian, mereka malah bisa membeli rumah di lokasi-lokasi elit. Anda bisa lacak, di mana mereka sekarang, tantangnya. Warga yang pindah dari lokasi SCBD ini bukannya tinggal di daerah pinggiran kota, tapi di realestat kelas atas. Namun, Nasroel sempat juga direpotkan para calo spekulan tanah. Saya menjadi bulan-bulanan para spekulan, cerita realtor yang sudah 21 tahun menggeluti bisnis properti ini.

Berikut perbincangan wartawan Properti Indonesia Pria Takari Utama dengan Nasroel Chas, di kantornya kawasan SCBD Jl. Sudirman, Jakarta.

Bagaimana sebenarnya konsep superblok yang dikembangkan di Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (SCBD) ini?

Sesuai dengan planologi kota, kawasan ini merupakan sentra primer dari Jakarta Selatan. Prinsipnya sebenarnya adalah peningkatan mutu dan pengembangan lingkungan. Dulunya, kawasan ini adalah lingkungan kumuh, kemudian ditingkatkan mutunya menjadi kawasan yang lebih bermanfaat. Ini mempertinggi nilai tanah, baik nilai komersial, nilai sosial maupun nilai politisnya.

Karena daerah ini nadi dari jantung kota Jakarta, maka kita kembangkan dengan prinsip-prinsip superblok. Superblok artinya kawasan terpadu (*mixed use*) atau *mixed development*. Di sini ada residensial, perkantoran, pusat perbelanjaan, hotel, pusat-pusat hiburan, rumah sakit, fasilitas umum lainnya yang merupakan suatu kawasan mandiri.

Bagaimana Anda merealisasikannya?

Kami bicarakan dengan CMPS dari Australia. CMPS inilah yang membuat konsep awal superblok ini. Setelah dibicarakan dengan Pemda DKI, konsep ini diterima sebagai konsep awal yang sangat baru bagi DKI.

Mengapa begitu gampang ide superblok ini diterima. Bukankah ini menyangkut banyak aspek?

Kita mengembangkan lingkungan tidak hanya dalam kawasan ini saja, melainkan juga menata di luar kawasan ini. Umpamanya *catchment area* (daerah tangkapan) banjir yang kami tangani tidak hanya kawasan ini saja, melainkan meliputi juga Kebayoran Timur sampai hilirnya ke Kalimalang yang terjaga oleh sistem pengendalian banjir yang kami lakukan di sini. Kalau dalam tiga tahun terakhir ini selesai, maka masalah banjir akan terpecahkan, di daerah *catchment* yang meliputi kawasan seluas 340 kilometer persegi.

Begitu juga masalah lalu lintas. Melihat begitu padatnya lalu lintas di Bundaran Senayan, kita akan membuat jalan pintas dari Senopati ke Sudirman, kemudian dari Gatot Subroto ke Sudirman. Ini otomatis akan mengurangi beban Jalan Sudirman, terutama di Jembatan Semanggi dan Bundaran Senayan.

Model pengembangan wilayahnya bagaimana?

Pembangunan yang kita lakukan tidak menggunakan model *strip*. Sekarang ini, di Jalan Sudirman kan dengan sistem kavling *ribbon development*. Di mana, ke belakangnya sudah tertutup oleh kavling-kavling tersebut, sehingga harga tanah di kawasan belakangnya tidak bisa kita manfaatkan secara baik. Bayangkan, harga tanah di kawasan tersebut tidak sampai sepertiga dari kapling di depannya. Nah, di superblok ini, kita tarik semua sehingga lebih *inner*, lebih masuk bangunannya, kavlingnya, sehingga tanahnya dapat lebih bermanfaat dan tinggi mutunya. Inilah konsep kita, dari *ribbon development* menjadi *inner development*. Sehingga pemanfaatan tata guna tanah akan lebih tinggi sifatnya dari sistem yang dilakukan sebelumnya.

Kami juga memperhatikan soal aksesibilitas manusia. Coba, kalau kita dari Setiabudi mau ke Landmark. Jika naik kendaraan harus memutar di Semanggi kemudian kembali memutar di Bundaran HI baru sampai ke Landmark. Ini menambah beban jalan. Itu terjadi karena konsep *ribbon* tadi. Maka alangkah baiknya kalau dalam badan bangunannya, dibuat jalan sambung menyambung tempat pejalan kaki berupa pedestrian di bawah kolong yang teduh dan aman. Ini jauh lebih bermanfaat dan tidak menambah beban Jalan Sudirman itu.

Proyek ini kita lakukan dengan pedestrian link yang terpadu satu sama lain. Konsep-konsep itu kita kembangkan di sini memang mahal. Tapi pemanfaatan dan daya gunanya tinggi.

Berapa tingkat kemahalannya?

Supaya pertemuan jalan tembus antara Senopati-Sudirman itu tidak merupakan satu

level, kita masukkan *underpass*. Soalnya, ke atas tidak mungkin, akan berbenturan dengan *fly over*. Maka, kita buatlah *under pass*, padahal biayanya 5 sampai 6 kali lebih mahal dari membangun *fly over*. Ini merupakan tantangan untuk mengantisipasi selesainya superblok ini tahun 2005. Kita menggunakan teknologi yang harus terantisipasi dari sekarang.

Kelihatannya proyek ini benyak menggunakan ruang bawah tanah...

Ya, selain tempat parkir, kita juga mengakomodir pedagang kaki lima. Sekarang Anda bayangkan di gedung sepanjang jalan Sudirman itu, para supir pribadi mau makan di mana. Mereka kan akhirnya mencari pedagang kaki lima yang *ngumpet-ngumpet* dan mengotorkan suasana. Nah, kita ada pedestrian yang sebagian direncanakan untuk menampung pedagang kaki lima yang selalu kita jaga kebersihannya. Jadi, ada subsidi silang dengan biaya sewa gedung.

Menyangkut soal hukum dan perizinan, menurut Anda hal-hal apa yang perlu diatur lebih lanjut mengenai superblok ini?

Banyak sekali. Misalnya, adanya bangunan ke bawah. Kalau gedung 30 tingkat umpamanya, berapa lantai *basement* yang bisa dibangun, kan belum pernah ada pengaturannya. Apakah boleh menembus perut bumi? Lalu peraturan pemilikan tanahnya juga belum diatur. Ini yang namanya *public use private own*, juga belumdiatur di Indonesia.

Apa perlunya hal itu harus diatur khusus?

Di sini tidak ada istilah *private own*, tapi *public use*. Misalnya gang di antara toko, apabila satu toko tutup, maka kita harus jaga agar gang tersebut tetap berfungsi. Undang-undang mana yang bisa mengatasi hal ini?

Lantas, bagaimana melegitimisirnya?

Hanya berupa perjanjian saja. Ini kita minta payungnya dengan Perda Pemda DKI, berupa Perda.

Pola apa yang Anda pakai dalam "menjual" Pusat Kawasan NIaga Terpadu Sudirman ini?

Prinsip kami, tidak mau memiliki terlalu banyak utang yang banyak di bank. Kita bebaskan tanah 45 hektar, lalu dibagi dalam 24 kavling. Tugas saya hanya membangun infrastruktur dan prasarana. Sedangkan kapling itu *joint* dengan pihak lainnya. Misalnya dengan Danareksa, Conrad Marcopolo dan lain-lain, serta beberapa kelompok pengusaha nasional. Jadi, nanti ada 24 *joint venture* baru di sini. Danayasa keluar tanah, investor keluar ekuiti. Kalau mau pinjam di bank ya, anak perusahaan tersebut, Danayasa tidak. Sampai saat ini sudah ada tujuh kavling. Jadi, kita tak menggunakan pola BOT. Hanya dengan sistem kerjasama melalui kepemilikan saham.

Bagaimana kiat Anda membebaskan tanah seluas 45 hektar di lokasi segi tiga emas ini?

Kami para pengembang selalu jadi bulan-bulanan calo para spekulan tanah. Pengalaman saya, satu bidang tanah pernah saya bayar empat kali di sini. Satu bidang tanah banyak yang merasa memiliki, karena memang historisnya begitu, dan oleh UU kita semua itu dibenarkan. Kalau Anda mau membebaskan suatu tanah, calo menghasut para penghuni. Maksud sebenarnya adalah meninggikan harga tanah untuk cari untung buat dirinya sendiri, bukan pemilik tanah. Untuk itu saya perlu payung. Kami bekerja-

sama dengan yayasan milik TNI AD, ia bisa menegur para spekulan dan mereka takut. Kalau tidak, spekulan itu malah *ngancam-ngancam*, di sini pun saya masih dimacam-macamin.

Contoh lain, kita mau bangun kawasan 100 hektar, lantas masuk calo. Penduduk tak mau pindah dan saya mesti bayar mahal. Si investor atau bank yang meminjamkan dana juga takut.

Jadi, kiat yang Anda terapkan?

Saya registrasi dulu penduduknya, melalui camat, lurah, RT, dan RW setempat. Yang memegang KTP-nya kurang dari 1 tahun, saya tawar paling belakangan. Setelah jelas kepemilikannya baru saya bayar kepada yang asli. Kebetulan daerah ini adalah tanah negara, karena daerah ini adalah tangkapan banjir.

Plot ratio KLB di kawasan Sudirman ini tadinya hanya 3,5 sampai 5, sekarang sudah dibolehkan sampai 10. Bagaimana antisipasi Anda terhadap perubahan ini?

KLB itu tidak berdiri sendiri. Banyak pertimbangan lain. Misalnya, mesti dilihat daya dukung infrastrukturnya, area parkir dan lain-lain. Kalau bikin bangunan 150 tingkat dengan luas 1.000 meter persegi, mau parkir di mana? Begitu juga efisiensi mesti diperhatikan, dari mana sumber airnya, jalan dari dan ke lokasi dan sebagainya. Sekarang dengan dukungan sarana yang lebih baik, pemerintah daerah mulai mengembangkan KLB. Di Danayasa sendiri katakanlah boleh KLB 10 tertinggi (75 lantai), tapi rata-rata 5,7. Kenapa? Karena konsentrasi penduduk pada masa yang akan datang sudah dapat didukung oleh infrastruktur yang memadai. Saya kira KLB, KDB, dan intensitas bangunan harus kita lihat daya dukung infrastruktur (*carrying capacity*) terhadap lahannya.

Saya tidak pernah belajar finansial. Tetapi menurut pengalaman saya, kalau berdagang sesuatu yang meyakinkan, aman dan diperkirakan mendapatkan untung, duit akan datang sendiri. Yang penting, kiatnya kita harus membuat orang percaya.

Sejauh ini belum ada rencana perubahan ?

Peraturan tentang KLB itu sendiri hanyalah keluwesan pemerintah saja. Tapi kita harus sadar, bisnis properti juga perlu ilmu. Jangan asal tabrak saja. Jadi, walaupun pemerintah memberi kebebasan, harusnya kita tahu kemampuan kita sendiri. Kalau saya sembarangan, saya bisa bunuh diri.

Bangunan tertinggi di sini tetap yang 75 lantai?

Ya, kini kita sedang merenung bangunan 75 lantai untuk perkantoran, hotel dan pusat perbelanjaan. Beberapa investor sudah menunjukkan minatnya untuk menanamkan modalnya pada proyek tersebut.

Suku bunga masih tinggi. Sejauh mana Anda melihat pengaruh tingginya suku bunga ini terhadap bisnis properti kita?

Biasanya, antara suku bunga dengan bisnis properti berbanding terbalik. Kalau suku bunga naik, properti akan turun begitu sebaliknya. Orang cenderung memilih antara menyimpan uang di bank atau di properti, mana yang lebih cepat naik. Itu berpacu-pacu.

Apakah itu berpengaruh langsung pada proyek superblok ini?

Saya rasa, yang terpengaruh itu masyarakat yang memiliki rumah non *high rise*. Namun, dalil tadi tidak berubah: jika suku bunga naik, tanah sepi. Bunga turun, tanah ramai.

Kalau begitu, siklus bisnis properti akan mulai menurun ?

Ya, memang bisa begitu. Semuanya tidak ada yang stabil.

Target pemerintah un-tuk pangadaan peru-mahan masyarakat akan semakin tidak tercapai dong....

Belum tentu. Saat ini pemerintah mulai mem-berikan kemudahan, misalnya adanya

badan penjamin keberadaan semen untuk rumah RSS dan RS. SK 540 itu sangat menolong sekali.

Soal sumber-sumber pembiayaan?

Saya tidak pernah belajar finansial. Tetapi menurut pengalaman saya, kalau berdagang sesuatu yang meyakinkan, aman dan diperkirakan mendapatkan untung, duit akan datang sendiri. Yang penting, kiatnya kita harus membuat orang percaya.

Nasroel Chas lahir 53 tahun lalu di Payakumbuh, Sumatera Barat, 16 Agustus 1943. Titisan jiwa bisnis agaknya datang dari kedua orang tuanya. Ketika Nasroen kecil, ibunya berjualan goreng pisang dan goreng ubi. Sementara bapaknya membuka toko bahan-bahan bangunan di Bukittinggi.

Begitu menamatkan studi di SMA Negeri 1 Payakumbuh, Nasroel pun merantau ke Jakarta. Ia kuliah di Akademi Teknik Jakarta dan setelah menamatkannya tahun 1963, Nasroel bekerja di perusahaan Jepang, Tosho Sangyo. Inilah perusahaan PMA pertama di Indonesia yang bergerak di bidang realestat dan banyak mengerjakan proyek-proyek perumahan Pertamina. Nasroel lantas dikirim perusahaan Jepang itu untuk belajar properti di Negeri Sakura.

Tahun 1973, tatkala Pertamina menghentikan kegiatannya dalam bidang properti, Tosho Sangyo juga mengalami kesulitan sehingga beberapa proyeknya ikut dihentikan. Ia pun cabut pula dari perusahaan itu, lalu melakukan bisnis jual beli rumah. "Beli rumah jelek, diperbaiki, kemudian dijual kembali," cerita bapak dari dua putri dan satu putra ini.

Dua tahun menjalankan usaha begitu, Nasroel lantas mendirikan CV Takarin Contractor. "Nasib mempertemukan saya dengan Bapak Pek Tek Beng, Pendiri Grup Tamara," kata Nasroel merendah. Betapa tidak. Tadinya, perusahaannya itu merupakan nasabah Bank Tamara. Alkisah, tahun 1978, CV Takarin mendapat borongan mengerjakan finishing Ratu Plaza senilai Rp 168 juta. Baru sekitar 30 persen pengerjaannya, tiba-tiba keluar Kebijaksanaan Nopember (Knop). Jika tadinya proyek itu bisa dikerjakan dengan modal Rp 150 juta, jadi membengkak Rp 250 juta. "Saya hitung-hitung, jika seluruh kekayaan mulai dari rumah, mobil sampai cicin kawin dijual, utang saya yang Rp 36 juta dari Bank Tamara tidak akan terlunasi," kisahnya.

Setelah sholat tahajjut segala, Nasroel menemui Komisaris Utama Bank Tamara Pek Tek Beng dengan membawa semua uang yang dimilikinya. "Pak, saya tak bisa melunasi utang saya, karena proyek saya rugi akibat Knop. Jika Bapak mau menyita rumah dan mobil saya, silahkan, beri tahu saya. Jangan ribut-ribut, nanti anak-anak kaget," pintanya dengan penuh pasrah. Mungkin melihat sikap Nasroel yang jujur dan sportif itu, Dirut Bank Tamara itu malah mengajaknya berkongsi. Ia malah diberi borongan senilai Rp 288 juta dengan pembiayaan dari bank itu juga. Dan, keberuntungan berpihak ke Nasroel. Proyek itu sukses. Setelah membayar utang, masih tersisa laba Rp 5 juta. Dengan uang Rp 5 juta itu, dibentuk perusahaan patungan antara CV Takarin dengan Bank Tamara dengan nama PT Takarin Tamara.

Dengan perusahaan inilah bisnis Nasroel mulai menanjak mengerjakan berbagai proyek properti penting. Keterlibatan Nasroel di Grup Tamara kian jauh, seiring dengan melejitnya perusahaan itu. Sampai akhirnya, ia benar-benar mengangkasa dan mendarat di kursi Direktur Utama Grup Tamara. Sesuatu yang agaknya mustahil, mengingat ia seorang Melayu tulen.

Selain itu perusahaan yang dulu didirikannya bisa dihidupkan lagi. Kini, Nasroel masih menjabat sebagai komisaris di beberapa perusahaannya antara lain PT Pusako Nusabumi, PT Pusako Tarinka, PT Pusako Sikuai Wisata dan PT Pusako Melia. Perusahaan-perusahaan itu bergerak di bidang perhotelan, resor, sampai perkebunan kelapa sawit. Kebanyakan berlokasi di wilayah Sumatera Barat.

Tahun 1988 ia membuat lompatan besar lagi. Melepaskan jabatan dirut di grup konglomerat itu, lalu menjabat Direktur Utama PT Danayasa Arthatama. Dengan PT inilah Nasroel mewujudkan mimpinya: membangun superblok dengan investasi tak kurang Rp 7,5 triliun. Apa kiat bisnisnya? "Kalau kita mau berdagang dalam skala besar, kita bukan lagi berdagang uang, tapi berdagang kepercayaan," katanya ■

INDEKS KARYA:

- Superblok Kawasan Niaga Terpadu Sudirman
- Hotel Melia Pusako
- Resor Pulau Sikuai

Kawasan Niaga Terpadu Sudirman

Wajah Properti Era Bisnis Abad 21

Abad 21 adalah kurun waktu di mana globalisasi makin menemukan bentuknya diseluruh negara, tanpa kecuali. Indonesia sebagai bagian dari negara yang tak ingin hanya sebagai penonton pada masa yang sarat persaingan disegala bidang itu, kini terus berbenah diri untuk menyongsongnya.

Conrad International Centre
(Perkantoran, Hotel, Serviced Apartement, Perbelanjaan)

Apartemen Kusuma Candra

Gedung Bursa Efek Jakarta

Gedung Artha Graha

Pembangunan Multi Fungsi Terpadu pertama di Jakarta - Indonesia

Menara Financial Jakarta

Marco Polo Hotel & Residence

Rumah Sakit Internasional

Signature Tower (75 lantai)

PT Danayasa Arthatama, salah satu pengembang prestisius di negeri ini, telah cukup lama mengantisipasi era tersebut melalui Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (*Sudirman Central Business District*) di Jl. Sudirman, Jakarta Selatan, yang saat ini tengah dikembangkan. Perencanaan dan penggarapan kawasan seluas 45 ha ini tampak sangat berorientasi kepada tuntutan pemenuhan kebutuhan sarana bisnis abad mendatang yang modern, canggih, namun efisien.

Konsep SCBD mengacu kepada pembangunan multi fungsi yang terpadu dan terintegrasi, bertujuan untuk mengakomodasi semua kebutuhan bisnis pada satu lahan tunggal, mulai dari perkantoran, apartemen, restoran, hotel, rumah sakit, ritel, tempat hiburan, taman, fasilitas umum, semua ada di kawasan ini.

PT Danayasa Arthatama sebagai pengembangnya menyadari, pembangunan SCBD itu membutuhkan dukungan jaringan infrastruktur kelas satu yang terpadu. Untuk itu selain mengembangkan jalan di atas permukaan tanah, telah dibangun pula terowongan bawah tanah yang dapat menghubungkan semua daerah komersial. Terowongan di bawah tanah ini dapat dilalui baik oleh pejalan kaki maupun kendaraan, selain itu semua jaringan kabel, listrik, air bersih, dan telekomunikasi ditanam di bawah tanah.

Dari sisi aksesibilitas, ada tujuh akses utama untuk memasuki kawasan itu, yaitu 2 melalui Jl. Gatot Subroto (dari arah Pancoran), 3 melalui Jl. Senopati (dari arah Blok M), 2 melalui Jl. Sudirman (dari arah Bunderan Hotel Indonesia). Selain jalan tersebut, pengembang juga merencanakan untuk membangun akses langsung dari dan ke SCBD melalui terowongan Sudirman (Sudirman *underpass*) dan kombinasi terowongan dengan jembatan layang di akses Jl. Gatot Subroto.

Jakarta yang terkadang dikejutkan dengan banjirnya, telah pula diantisipasi pengelola Kawasan Niaga Terpadu Sudirman dengan melebarkan sungai yang mengalir di Jl. Ciragil dan Krukut. Kawasan ini sendiri dibuat 5 meter lebih tinggi dibanding Jl. Sudirman.

Progres Nyata

Seperti diungkap Direktur Utama PT Danayasa Arthatama, Nasroel Chas, sejak dibangun pada 1992, progres pembangunan Kawasan Niaga Terpadu Sudirman berjalan dengan pesat. Mereka yang acapkali menggunakan lalulintas JL. Sudirman, Jl. Senopati, dan Jl. Gatot Subroto sudah dapat menyaksikan kemegahan beberapa gedung yang telah beroperasi, yakni Gedung Bursa Efek Jakarta, Gedung Artha Graha, dan apartemen Kusuma Candra. Sedang dalam tahap

Gedung Bursa Efek Jakarta Tower I, Tower II diharapkan selesai kuartal terakhir 1997

Terowongan bawah tanah : Pejalan kaki bisa menembus semua gedung komersial tanpa kena hujan, debu dan terik matahari.

Pemeliharaan kawasan: dikelola oleh Manajemen profesional.

Tata ruang SCBD dilengkapi dengan suasana hijau: kawasan bisnis bukan berarti hutan beton semata.

pembangunan adalah Conrad International Center yang terdiri dari hotel, apartemen, pusat perbelanjaan, dan perkantoran. Demikian juga mulai di garap hotel berbintang 4, Marcopolo Hotel dan Residence, diharapkan pembangunan kedua proyek tersebut selesai pada tahun 1999. Dalam tahap perencasnaan pembangunan selanjutnya adalah *multi storey car park* dan *entertaiment,* rumah sakit internasional dan pembangunan gedung 75 lantai yang terdiri dari perkantoran, pusat perbelanjaan dan hotel.

Pembangunan Kawasan Niaga Terpadu Sudirman yang terdiri dari 24 lot, terbagi dalam 4 tahap pembangunan, dimana proyek ini direncanakan selesai pada tahun 2007. Yang menggembirakan, pembangunan kini telah memasuki tahap II dan infrastruktur telah selesai hingga 85 persen. Hampir semua jalan akses sudah dapat dinikmati, hingga kini total biaya infrastruktur telah menelan biaya US $ 200 juta.

Pengembang juga cukup peduli dengan perawatan lingkungan dan fasilitas di Kawasan Niaga Terpadu Sudirman, dengan mendirikan divisi estat manajemen yang bertanggung jawab atas pengoperasian dan perawatan prasarana utilitas dan fasilitas kawasan SCBD.

Dengan lokasi yang strategis serta di tunjang kecanggihan fasilitas dan infrastrukturnya, kini PT Danayasa Arthatama telah membentuk anak-anak perusahaan bagi sebagian besar kavling-kavling di SCBD, sehingga "kalau ada investor yang ingin masuk, silahkan berhubungan dengan perusahaan itu dengan membeli sahamnya", kata pria yang selalu tampil rapi ini. Dengan demikian investor dapat segera membangun lot di SCBD sesuai dengan Panduan Rancang Tata Kota (*Urban Design Guidelines*) yang telah disetujui oleh pemerintah DKI.

Tercatat hingga kini investor lokal PT Taspen, PT Dana Reksa, Grup Sampoerna, telah mempercayakan bisnis di sini. Sedangkan investor asing adalah Conrad International Corporation, Marcopolo Investment, dan Ssangyong Corperation.

Semua kerja keras pengembang dalam membangun Kawasan Niaga Terpadu Sudirman, tak pelak lagi adalah upaya luhur untuk mengharumkan nama Indonesia, khususnya Ibu Kota Jakarta, dalam menyongsong persaingan bebas di abad 21 yang tinggal beberapa tahun lagi.

Untuk keterangan lebih lanjut hubungi:

PT Danayasa Arthatama
Divisi Marketing
Tel. (021) 515 2390
Fax. (021) 515 2391 - 515 2413

HADIR DI DEPAN DENGAN KARYA BESAR

CIPUTRA

Membicarakan bisnis properti di Indonesia, mustahil tanpa menyebut nama Ir. Ciputra. Dialah pelopor bisnis properti modern di Indonesia dan pendiri sekaligus ketua umum pertama REI (perhimpunan perusahaan realestat Indonesia), sehingga dijuluki Bapak Realestat Indonesia. Ciputra juga orang Indonesia pertama yang dipercaya menjadi World President FIABCI, organisasi pengusaha realestat internasional.

Bagi para konsumen properti, nama Ciputra telah menjadi *brand* yang menjanjikan kualitas produk sekaligus prospek investasi yang menguntungkan. Di kalangan para pelaku bisnis properti, Ciputra identik dengan raksasa bisnis yang sering menjadi rujukan sekaligus pesaing.

Karya-karya besar Ciputra begitu beragam, karena hampir semua subsektor properti dijamahnya. Ia kini mengendalikan 5 kelompok usaha Jaya, Metropolitan, Pondok Indah, Bumi Serpong Damai, dan Ciputra Development yang masing-masing memiliki bisnis inti di sektor properti. Proyek kota barunya kini berjumlah 11 buah tersebar di Jabotabek, Surabaya, dan di Vietnam dengan luas lahan mencakup 20.000 hektar lebih. Ke-11 kota baru itu adalah Bumi Serpong Damai, Pantai Indah Kapuk, Puri Jaya, Citraraya Kota Nuansa Seni, Kota Taman Bintaro Jaya, Pondok Indah, Citra Indah,

Kota Taman Metropolitan, CitraRaya Surabaya, Kota Baru Sidoardjo, dan Citra Westlake City di Hanoi, Vietnam. Proyek-proyek properti komersialnya, juga sangat berkelas dan menjadi *trend setter* di bidangnya. Lebih dari itu, proyek-proyeknya juga menjadi magnit bagi pertumbuhan wilayah di sekitarnya.
Perjalanan bisnis Ciputra dirintis sejak masih menjadi mahasiswa arsitektur Institut Teknologi Bandung. Bersama Ismail Sofyan dan Budi Brasali, teman kuliahnya, sekitar tahun 1957 Ciputra mendirikan PT Daya Cipta. Biro arsitek milik ketiga mahasiswa tersebut, sudah memperoleh kontrak pekerjaan lumayan untuk masa itu, dibandingkan perusahaan sejenis lainnya. Proyek yang mereka tangani antara lain gedung bertingkat sebuah bank di Banda Aceh.
Tahun 1960 Ciputra lulus dari ITB. Ke Jakarta... Kita harus ke Jakarta, sebab di sana banyak pekerjaan, ujarnya kepada Ismail Sofyan dan Budi Brasali. Keputusan ini menjadi tonggak sejarah yang menentukan jalan hidup Ciputra dan kedua rekannya itu. Dengan bendera PT Perentjaja Djaja (PD), proyek bergengsi yang ditembak Ciputra adalah pembangunan pusat perbelanjaan di kawasan Senen. Dengan berbagai cara, Ciputra berusaha menemui Gubernur Jakarta ketika itu, Dr. R. Soemarno, untuk menawarkan proposalnya. Gayung bersambut. Pertemuan dengan Soemarno kemudian ditindaklanjuti dengan mendirikan PT Pembangunan Jaya, setelah terlebih dahulu dirapatkan dengan Presiden Soekarno.
Setelah Pusat Perbelanjaan Senen, proyek monumental Ciputra di Jaya selanjutnya adalah Taman Impian Jaya Ancol dan Bintaro Jaya. Melalui perusahaan yang 40% sahamnya dimiliki Pemda DKI inilah Ciputra menunjukkan kelasnya sebagai *entrepreuneur* sekaligus profesional yang handal dalam menghimpun sumber daya yang ada menjadi kekuatan bisnis raksasa. Grup Jaya yang didirikan tahun 1961 dengan modal Rp10 juta, kini memiliki total aset sekitar Rp5 triliun.
Dengan didukung kemampuan lobinya, Ciputra secara bertahap juga mengembangkan jaringan perusahaannya di luar Jaya, yakni Grup Metropolitan, Grup Pondok Indah, Grup Bumi Serpong Damai, dan yang terakhir adalah Grup Ciputra. Jumlah seluruh anak usaha dari kelima grup itu tentu di atas seratus, karena anak usaha Grup Jaya saja 47 dan anak usaha Grup Metropolitan mencapai 54. Mengenai hal ini, secara berkelakar Ciputra mengatakan: Kalau anak kita sepuluh, kita masih bisa mengingat namanya masing-masing. Tapi kalau lebih dari itu, bahkan jumlahnya pun susah diingat lagi.
Berikut petikan beberapa kali wawancara *Properti Indonesia* dengan tokoh kelahiran Parigi, 24 Agustus 1931 ini.

BERSAMA JAJARAN DIREKSI GRUP JAYA

Bagaimana proses dari seorang arsitek menjadi pengembang terkemuka?

Pertanyaan ini pernah diajukan kepada saya oleh Universitas Wisconsin. Saya berubah fungsi dari seorang arsitek menjadi seorang *developer* melalui penyusunan konsep yang tepat dan konsep tersebut dijual kepada investor, disertai janji untuk melakukan impelementasi sehingga proyek itu terwujud. Jadi, tidak hanya punya konsep, tetapi juga harus punya kemampuan untuk mengimplementasikannya. Itulah yang saya lakukan.

Saya "turun" dari Bandung ke mari (Jakarta-Red) menyusun konsep, saya jual kepada investor yaitu Pemda DKI, lalu saya menjadi CEO untuk melaksanakan konsep itu. Pola seperti itu juga saya terapkan di Grup Metropolitan dan Grup Pondok Indah. Investor yang kami datangi antara lain Pak Atang Latief dan Om Liem (Sudono Salim -red). Kami datang dengan

membawa konsep dan kemampuan untuk melaksanakan. Dengan cara seperti itulah saya membangun Wisma Metropolitan I dan II, Gedung World Trade Centre, Perumahan Pondok Indah dan Hotel Horison. Semua dengan modal nol. Partner kami yang punya uang memberikan 50 persen saham.

Pengembangan Ciputra Development juga dengan pendekatan seperti ini?

Ya. Saya punya konsep dan datang ke beberapa pemilik modal. Caranya tidak lagi dengan memberikan saham, tetapi pinjam

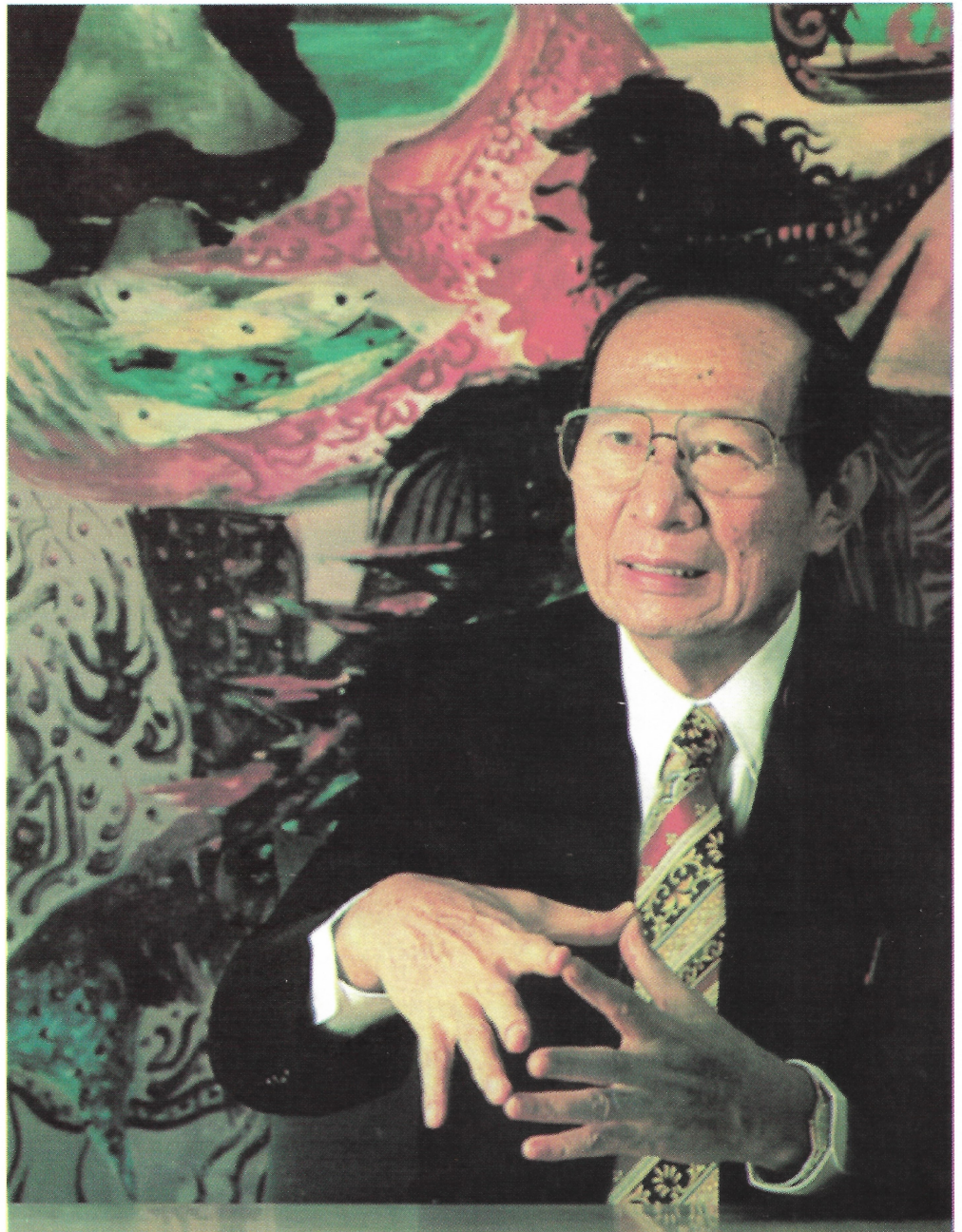
5 KUNCI SUKSES CIPUTRA

Pertama:
Visi - Konsep - Strategi dan *Action Plan*

Kedua:
Kepuasan Pelanggan (*Customer Satisfaction*)

Ketiga:
Pengembangan SDM

Keempat:
Manajemen Aset

Kelima:
Inovasi produk, promosi dan pemasaran

short term dengan bunga tinggi, lalu kami datang ke bank untuk mendapatkan kredit. Soalnya, ketika saya membangun Grup Ciputra, saya sudah punya reputasi, sehingga tak perlu menyerahkan saham.

Apakah pola memulai usaha seperti itu masih bisa dilakukan oleh pengusaha pemula saat ini?

Kemungkinan itu justru lebih besar didapatkan pengusaha muda sekarang. Bahkan saham yang dimilikinya bisa 100 persen, bila ia datang pada Perusahaan Modal Ventura. Mitra-mitra saya di World Trade Centre, Pondok Indah dan Hotel Horison, terus menerus menjadi mitra saya. Lain halnya kalau dengan modal ventura, saya punya hak untuk membeli.

Untuk menjadi pengembang ada 2 cara. Pertama, memulai dengan kecil-kecilan dan berangsur-angsur besar. Ini yang dulu saya lakukan: begitu tamat kuliah, saya langsung memulai dengan kecil-kecilan. Kedua, dengan langsung bermitra. Ketiga, bekerja di tempat orang, lalu ketika sudah berpengalaman berdiri sendiri atau bermitra dengan orang lain. Cara ketiga ini misalnya dilakukan oleh Nugroho Suksmanto, Yan Mogi dll.

Yang penting kita punya konsep yang tepat. Konsep itu meliputi visi, strategi dan action plan. Lalu, janji dan kemampuan untuk melaksanakan semuanya itu. Banyak orang punya konsep, tapi tak bisa melaksanakannya. Siapa yang melaksanakannya? Dijawab: "Saya menjual konsep pada Bapak, lalu kita sama-sama melaksanakan." Wah, cara itu tentu tak bisa dilakukan.

Proyek-proyek properti Anda begitu

beragam. Tapi mengapa tidak mengembangkan proyek resor untuk rumah kedua

Dalam pandangan saya, bisnis resor di Indonesia untuk saat ini belum memberikan prospek cukup besar. Masyarakat kita memang sudah cukup banyak yang memiliki pendapatan berlebih. Tapi berlibur pada hari Sabtu dan Minggu belum begitu menjadi budaya, karena masih banyak di antara mereka yang masih mencari uang pada Sabtu dan Minggu.

Surabaya tampaknya makin menarik bagi Anda?

Karena ada kesempatan. Di kawasan Citraraya Kota Mandiri Surabaya, saya akan mengembangkan Mal dan Dunia Impian seperti proyek Dunia Fantasi di Ancol. Di sana saya akan menggabungkan mal dan *outdoor theme* park melalui satu pintu gerbang. Pengunjung yang akan masuk ke Dunia Impian harus melalui pusat perbelanjaan terlebih dahulu.

Apakah di Surabaya Anda juga akan menerapkan pola kemitraan Pemda-swasta seperti Grup Jaya?

Tidak. Jaya didirikan dalam zaman "etatisme". Ada beberapa pola pembangunannya. Pertama, perusahaan negara. Kedua, koperasi. Ketiga, swasta. Keempat, *joint venture* antara ketiga tersebut di atas. Zaman 35 tahun yang lalu, *trend* waktu itu perusahaan negara atau daerah, dan *joint venture*. Peran swasta masih kecil. Nah, Jaya dulu mengikuti *trend* saat itu.

Sekarang, *trend*-nya sudah lain. Swasta yang lebih berperan. Pemerintah cukup menyediakan fasilitas. Menurut saya, pemerintah tak perlu memiliki perusahaan. Kalaupun harus memiliki perusahaan adalah dalam rangka mengamankan kepentingan negara dan bukan dalam rangka *profit oriented*.

Situasi pasar properti yang saat ini sedang lesu. Menurut Anda apa faktor utama penyebabnya?

Indonesia sedang berada dalam perkembangan *growing middle class. Demand* itu akan terus berkembang. Jadi, situasi sekarang bukannya tak ada *demand. Demand* konstan, bahkan terus berkembang. Cuma, para developer itu latah. Pasoknya terlalu banyak. Swasta di Indonesia itu bersemangat, sesuatu yang bagus. Cuma, kadang-kadang semangat ini sudah tanpa pakai pikiran.

Masalahnya, banyak pengusaha tertarik dengan kisah sukses seperti yang Anda raih di bisnis properti?

Melihat yang sukses itu bagus. Tapi karakter dan *knowhow* bisnis ini juga harus dipahami. Jangan hanya ikut ramai-ramai masuk ke bisnis yang sukses dilakukan oleh orang lain. Ada 50 persen perusahaan baik, 50 persen lagi marjinal. Dalam keadaan *oversupply*, 50 persen yang marjinal itu mengalami kesulitan. 50 persen yang baik, terganggu juga. Karena itu, harus diantisipasi, kalau Anda menyeberang samudera, pasti ada topan, tapi bagaimana agar tidak tenggelam. Anda bermain api pasti panas, tapi harus

DITENGAH PARA ANGGOTA KONSORSIUM BSD

dicari upaya agar tidak terbakar.

Berapa tingkat pertumbuhan bisnis properti yang ideal?

Properti itu ibarat gerbong. Lokomotifnya adalah industri dan perdagangan. Jadi gerbong tak bisa mendahului lokomotif. Pertumbuhannya harus berada di atas pertumbuhan ekonomi nasional, tapi tak bisa lebih dari pertumbuhan industri dan perdagangan. Bila GNP Indonesia tumbuh 7% per tahun, yang berarti sektor industri dan perdagangan tumbuh di atas 12%, idealnya sektor properti tumbuh sekitar 12%. Bila sektor properti tumbuh di bawah pertumbuhan GNP, berarti sedang mengalami kelesuan. Sebaliknya, jika sektor properti melampaui pertumbuhan sektor industri dan perdagangan, berarti properti mengalami kelebihan pasok dan akan segera memasuki masa kelesuan.

Anda mulai merambah ke luar negeri. Pertimbangannya?

Dalam era globalisasi sekarang ini, dunia merupakan pasar tak terbatas. Kita harus menjual produk kita ke seluruh dunia, tidak lagi bisa sebatas dalam negeri saja. Dalam hal investasi di Vietnam, kami melihat potensi pasar Vietnam yang sangat besar, setelah embargo Amerika dicabut. Berbagai investasi besar masuk ke sana yang disertai dengan kunjungan para pebisnis dan turis. Proyek ini akan dikerjakan secara bertahap selama 30 tahun, dan dalam jangka waktu itu, ekonomi Vietnam akan tumbuh setidaknya seperti Indonesia sekarang. Potensi ini, dapat kita tarik ke sini melalui jaringan hotel Horison. Selain itu, kita mencari informasi yang lebih dalam mengenai peluang dari negara pesaing kita itu. Itulah dasar kami investasi di Vietnam.

BERSAMA JAJARAN GRUP CIPUTRA

Berbagai penghargaan bergengsi dari dalam dan luar negeri telah diraih Ciputra, sebagai apresiasi dunia terhadap komitmen dan karya-karyanya. Diantaranya tiga Satya Lencana dari Presiden RI, masing-masing untuk bidang pembangunan, pengembangan koperasi dan kebaktian sosial. Terakhir, pertengahan Mei 1997, Ciputra menerima Distinguished Leadership Award *(penghargaan bagi pemimpin yang dihormati) dari Illionis Institute of Technology (ITT), Amerika Serikat.*

Hal yang cukup menonjol dari Ciputra adalah keterbukaannya. Para konglomerat biasanya cenderung tertutup, menjauh dari "kejaran" wartawan, dan seolah merasa cemas jika kiat suksesnya diketahui pesaing bisnisnya. Perilaku Ciputra berbeda dengan gambaran itu. Ia dekat dengan wartawan, rajin berbicara di seminar, dan tak segan membagi kiat-kiat bisnisnya. Misalnya, tentang 10 kiat bisnisnya untuk memuaskan pelanggan. "Itu bukan rahasia yang harus kami rahasiakan," ujarnya.

*Ciputra mengembangkan berbagai perusahaannya, berdasarkan formula 5 kunci sukses. Pertama, visi-konsep-strategi-*action plan. *Kedua, kepuasan pelanggan* (customer satisfaction). *Ketiga, pengembangan sumber daya manusia. Keempat, manajemen aset. Kelima, inovasi produk, promosi dan pemasaran. Kelima kunci sukses itu, menurut Ciputra, akan lebih baik kalau didukung oleh adanya* power dan networking. "Power *bisa diperoleh melalui saluran politik, tapi yang paling baik adalah melalui kinerja perusahaan."*

Properti itu ibarat gerbong. Lokomotifnya industri dan perdagangan. Jadi gerbong tak bisa mendahului lokomotif.

Visi, menurut Ciputra, adalah guidance. *Kalau visi salah, biasanya konsep, strategi dan* action plan-*nya juga salah. Banyak orang yang ahli membuat* action plan, *tapi bila visi, konsep dan strategi salah, maka proyeknya tidak berjalan dengan baik. Dalam konteks itu, Ciputra berpendapat, seorang pemimpin seharusnya adalah seorang yang visioner, yaitu seorang yang mampu melihat apa yang dapat dicapai*